

Taroni, una famiglia per la finitura!



Da sinistra: Ivan, Titti, Marco, Davide e Stefano Taroni.

“Siamo un'azienda artigiana giunta ormai alla terza generazione: è stato mio padre Romano, nel 1957, a fondare l'azienda; poi siamo arrivati noi figli, entrati in azienda subito dopo il servizio militare. Prima è arrivato mio fratello Ivan, poi sono arrivato io”. È **Stefano Taroni** che ci accoglie nella “bottega” di Cesano Maderno, nella Brianza Milanese, per raccontarci la storia “ultra sessantennale” di questa impresa assolutamente familiare e il loro rapporto con le tecnologie per la verniciatura.

“Devo dire che da che mi ricordi abbiamo sempre investito molto in nuove attrezzature, in nuove macchine”, prosegue Taroni. “Più di una volta abbiamo pensato di spostarci in capannoni più grandi per avere più spazio, ma alla fine ci è sempre sembrato più importante investire in tecnologia, così da poter lavorare meglio, essere più produttivi e garantire la necessaria continuità sulla qualità delle nostre finiture... facendo anche meno fatica!

Tre generazioni note in tutta la Brianza per l'altissima qualità del proprio lavoro, tanto è vero che sono in molti a scegliere di chiedere proprio a loro di verniciare i propri mobili. Grazie a tanta esperienza, ma a una forte propensione a utilizzare da sempre le migliori tecnologie....

Già mio padre, a metà anni Settanta, decise di adottare delle particolari pompe di verniciatura che ci permisero di essere più veloci... qualche anno dopo comparammo la prima levigatrice Nerli semiautomatica, un rapporto – quella con Nerli – che continua ancora oggi con grande soddisfazione.

Negli anni Novanta, sempre con la supervisione di mio padre, abbiamo installato la prima macchina per la verniciatura a velo... erano gli stessi anni in cui in azienda arrivò la terza generazione”.

Insomma, oggi quanti siete in azienda?

“Al netto dei nostri collaboratori posso dirle che tutta la nostra famiglia è qui: io, mio fratello Ivan, mia sorella Titti e i miei due figli, Marco e Davide. Tutto con la stessa passione e la stessa vocazione per la verniciatura! A proposito di macchine ricordo quando, oramai molti anni fa, acquistammo la nostra prima spruzzatrice automatica da un produttore francese: era un impianto talmente bello e una macchina così innovativa che c'era la fila al cancello di colleghi e clienti che volevano vederla all'opera... Di acqua sotto i ponti ne è passata molta da allora. Oggi abbiamo un robot e una spruzzatrice di **Giardina Group**: la più recente è una “Dualtech Dual belt” ibrida, una macchina estremamente flessibile, innanzitutto perché ci permette di scegliere fra il tappeto “di carta” o autopulente, a seconda del tipo di lavorazione e delle quantità che



“Dualtech” in versione “Dualbelt” alla Taroni di Cesano Maderno.



dobbiamo fare. Ma non solo: possiamo anche scegliere fra due sistemi di abbattimento dell'overspray, potendo scegliere fra un sistema di filtrazione a secco e un secondo all'acqua, così da limitare in modo estremamente deciso qualsiasi emissione nell'aria a seconda delle nostre necessità.

L'altro robot di Giardina Group siamo particolarmente orgogliosi: eravamo a metà del Duemilacinque, in azienda era entrata la terza generazione e ci pareva doveroso dare un segnale forte con un investimento significativo. Fu in quella circostanza che conoscemmo Stefano Mauri in una fiera e ci raccontò quello che potevano fare per noi, che avevamo idee piuttosto precise. Avevamo visto all'opera i robot per la verniciatura, soluzioni molto spesso ottimizzate per la cabina. Noi, invece, volevamo una soluzione "passante", una cabina nella quale i pezzi da verniciare entrassero da una parte e uscissero "finiti" dall'altra. Ci siamo seduti attorno a un tavolo e abbiamo studiato, insieme, la soluzione migliore ed è nata la macchina che oramai da più di quindici anni usiamo tutti i giorni per fare grandi o piccoli lotti, con una estrema flessibilità e ottimi risultati.

Una macchina a cui mio figlio Marco si è subito appassionato! Vede, non è facile **coinvolgere i giovani** in questo nostro mondo, in fondo pieno di odori, di polveri, di vernici nonostante tutti gli accorgimenti che abbiamo adottato per garantire il miglior ambiente di lavoro possibile. Quando arrivò e iniziò a spruzzare in cabina insieme a suo nonno Romano non era molto felice della situazione, ma l'arrivo di nuove macchine di tecnologie tutte da scoprire sono un grande stimolo per i giovani... un aspetto troppo spesso sottovalutato.

La crisi di manodopera di cui tutti parlano si combatte anche creando un ambiente di lavoro stimolante, che permetta la crescita professionale delle persone: è stato così quando abbiamo deciso di affrontare la sfida del "lucido", impegnando in ostri giovani in una lavorazione che non avevamo mai fatto, acquistando una spazzolatrice, passando a una levigatrice Nerli che ci permettesse di fare anche questa finitura...".

Signor Taroni, ma chi sono i vostri clienti?

"Fin dalla nostra nascita abbiamo sempre deciso di rivolgerci a quelle piccole e medie realtà che sono la spina dorsale della **Brianza del mobile**: la nostra forza è stata quella di strutturarci e avere le macchine e gli impianti adatti per poter fare anche piccolissimi lotti in modo economico. Sappiamo di essere un servizio e che ciò che spinge molti a scegliere di lavorare con noi è la nostra capacità di garantire – grazie a esperienza e tecnologie – efficienza, rapidità e qualità. Lavoriamo soprattutto in Brianza, ma non mancano clienti che decidono di lavorare con noi anche se sono molto lontani: collaboriamo con un mobiliere di Montecarlo, giusto per farle un esempio, che porta i suoi arredi da noi perché noi gli diamo esattamente ciò che lui vuole!

La Brianza del mobile esiste ancora. Certo, le cose sono cambiate, ma c'è un tessuto di imprese forte, sano, capace di proporre e creare ricchezza. Non bisogna commettere l'errore di fare di ogni erba un fascio: posso dirle che noi siamo pieni di lavoro, come molti altri, al punto che – anche a causa dei ritardi creati dalla emergenza sanitaria – lavoriamo anche in agosto. Offrire un servizio significa essere sempre disponibili quando un cliente chiede e, per fortuna, negli anni abbiamo costruito una serie di amici/colleghi con i quali collaboriamo quando le richieste si fanno pressanti...".

... e come mai avete scelto Giardina Group?

"... ci hanno sempre dato quello che per noi conta di più, ovvero un **rapporto fra persone**. Diciamo la verità: oggi, di qualsiasi cosa si parli, i prodotti tendono a dare le stesse prestazioni. Qualità, velocità, flessibilità sono oramai dei pre-requisiti e ciò che conta sempre più è avere un servizio, avere assistenza in tempi brevi, relazionarsi con persone competenti che conoscono il tuo lavoro. Con loro è sempre stato così, sono sempre al nostro fianco, senza contare che ci hanno dato sempre ciò che chiedevamo, ciò di cui avevamo bisogno: andiamo a trovarli, spieghiamo loro le nostre necessità, immaginiamo la macchina che potrebbe risolvere il problema, contrattiamo il prezzo ed



Un momento della verniciatura.

FOCUS verniciatura



A sinistra: Marco Taroni al lavoro sul robot Giardina Group arrivato in Taroni.



Sopra: Ivan Taroni nella cabina per la verniciatura manuale.

è fatta, non resta che aspettare che vengano a installarla. Mi torna in mente quel grande impianto francese di cui le ho parlato all'inizio di questa chiacchierata, una sorta di astronave che poteva fare cose incredibili ma che a noi, alla fine, non servivano. A **Stefano Mauri** abbiamo spiegato cosa volevamo: una macchina compatta, polivalente, veloce, affidabile, con la quale fare anche grandi formati; con **Riccardo Mauri**, responsabile tecnico del gruppo, abbiamo risolto il problema dei bordi, riuscendo a verniciarli perfettamente con una pistola dedicata gestita da un software che loro hanno opportunamente modificato. Lavorano per noi e quando un fornitore fa esattamente ciò che ti serve sai che il tuo lavoro avrà sempre una solida base su cui poggiare”.

Insomma, anche la verniciatura è cambiata...

“Assolutamente: grazie alla tecnologia si lavora meglio e con migliori risultati. Abbiamo ancora una cabina di spruzzatura manuale, indispensabile per certi lavori, e carteggiamo ancora a mano certi elementi per avere il massimo risultato, ma è innegabile che la quasi tutto il nostro lavoro passa da macchine che ci permettono di essere assolutamente versatili, perché il mercato oggi è fatto di **piccoli numeri**. Abbiamo a che fare con clienti sempre più esigenti, che vogliono la **perfezione**; altri che devono verniciare solo dieci, quindici pezzi, ma sempre con la massima qualità del risultato. E le finiture devono essere sempre più “naturali”, devono permettere di vedere, toccare

il legno...

Sono cambiate anche le **vernici**: ne basta molto meno per avere un buon grado di protezione, senza rendere “vetrose” le superfici. Abbiamo dovuto imparare molto anche sui materiali, perché è

nel connubio perfetto fra macchina e vernice che nasce il risultato che architetti e clienti ci chiedono. Il materico domina la scena, le esigenze sono sempre più spinte: pensi che siamo arrivati a definire addirittura quattro diverse gradazioni di bianco! E il prezzo di queste vernici è cresciuto di conseguenza: una volta era una variabile assolutamente trascurabile del nostro lavoro, oggi pesa almeno per un buon 50 per cento sul costo finale del nostro lavoro... e poi c'è sempre la sfida delle vernici all'acqua, un terreno sul quale anche noi ci siamo cimentati, ma i tempi di essiccazione non sono compatibili con le richieste dei nostri clienti. Abbiamo perfino sperimentato dei prodotti Uv, ma senza arrivare alla qualità che ci siamo imposti. La Brianza del mobile, come le dicevo, non solo esiste ancora, ma è sempre più esigente sulla qualità e sui tempi di consegna!”.

E ora, signor Taroni, la classica domanda conclusiva: il futuro...

“Per quanto riguarda il mercato sono sempre più convinto che il “medio” è destinato a scomparire: avremo da un lato la grande distribuzione del mobile, peraltro capace di offrire un buon livello di qualità percepibile, dall'altra una offerta di **alto livello**, per consumatori che hanno in mente ambienti, finiture, qualità ben precise. Dunque sono abbastanza sereno: per noi di lavoro ce ne sarà sempre, perché ci sarà sempre chi non si accontenta del prodotto “standard” ma vuole qualcosa di più...

E concludo dicendole che ho ancora tanti **progetti** in mente: questo sarebbe il momento giusto per investire, per comperare macchine nuove, per mettersi a sperimentare nuove finiture. Noi, come vede, siamo ben attrezzati e non sentiamo la necessità di dover completare il nostro parco macchine, ma non bisogna mai smettere di pensare a cos'altro si potrebbe fare....”.

a cura di Luca Rossetti ■

taroniverniciatura.it
giardinagroup.com



La levigatura manuale, fondamentale per ottenere un risultato superiore in determinati particolari.



EPISTOLIO

towards the future

SOLUZIONI ROBOTIZZATE DI ROBOTIC PAINTING SOLUTIONS VERNICIATURA



Epistolio Srl.
Via Piemonte 120
21100 Varese (VA) ITALY
Telephone: +39 0332 212692
Fax: +39 0332 223666
e-mail: info@epistolio.com
web: www.epistolio.it



EPISTOLIO ROBOT